

**Коваленко М. О.**

аспірант кафедри банківської справи

*Київський національний економічний університет**імені Вадима Гетьмана**м. Київ, Україна*

## **РАЦІОНАЛЬНА ТА ІРРАЦІОНАЛЬНА ПОВЕДІНКА ВКЛАДНИКА В ПРОЦЕСІ ЗАОЩАДЖЕННЯ**

Питання відбору вкладником банку для розміщення депозиту є актуальним на всіх етапах економічного циклу. Як під час криз так і на етапах економічних піднесенень люди, що мають вільні грошові ресурси і бажають отримати від них дохід в Україні найчастіше користуються послугами банківських депозитів. Така тенденція існує тому, що по-перше великої альтернативи банківським депозитам немає (не розвинутий фондовий ринок), а по-друге такі вклади для громадян є звичними і найбільш зрозумілими.

Сучасні науковці дуже багато говорять про те, що переважна частина населення України фінансово безграмотне і, як наслідок, приймає дуже часто недостатньо зважені рішення, щодо співпраці з фінансовими посередниками. Ми вирішили дослідити це питання. І відобразити те яким чином фактично вкладники приймають рішення у питаннях вибору банку, інструменту зберігання власних заощаджень, умов депозитного вкладу. А також поряд із цим зобразити, якими повинні бути «ідеальні» підходи щодо критеріїв відбору банку та інших важливих питань у процесі прийняття рішення.

Адже дуже часто саме неправильно поставлені питання та пошук відповідей на них на самому початку співпраці між банками і їх вкладниками призводять до того, що у вкладників складається негативне враження від такої співпраці і як наслідок – такий вкладник навряд чи буде мати бажання зберігати у майбутньому свої вільні грошові ресурси (заощадження) у конкретному комерційному банку а можливо і взагалі у банківській системі.

Такий аналіз дасть змогу чітко зрозуміти раціональну та ірраціональну складову у поведінці вкладників. Більш свідомий вибір вкладником банку дасть змогу повернути втрачену довіру між банками та їх клієнтами, яка сьогодні є доволі низькою. Сьогодні комерційним банкам не довіряють 44,4% опитаних громадян [1; 2].

Отже, які ж критерії відбору по відношенню до банків висувують українці у процесі прийняття рішення щодо заощадження власних вільних грошових ресурсів на банківських вкладах?

За даними соціологічного дослідження про яке іде мова у статті Широкової М.С з'ясовано, що основними мотивами вибору клієнтами конкретного банку для співпраці є розгалужена система філій і банкоматів

(29,4%), контракт з банком роботодавця (27,9%), близькість розташування банку до місця мешкання або роботи (25,2%). Тобто переважна більшість клієнтів обирають для співпраці банк або примусово (роботодавець), або через так званий територіальний чинник (близькість) [3, с. 178].

Це може свідчити про те, що не більшість клієнтів не є раціональними та свідомими у своєму виборі банку. І це дуже тривожна статистика українських реалій. Ці критерії можна відобразити наступним чином:

- Рівень відсоткової ставки, яку пропонує банк для здійснення депозитного вкладу. І дуже часто більша відсоткова ставка у порівнянні із конкурентами є вирішальним фактором, що спонукає вкладника розмістити гроші саме у такому банку – не зважаючи на підвищений ризик у співпраці саме із цим банком.

- Наявність яскравої реклами, що привертає увагу та спонукає розмістити вільні грошові ресурси саме у такому банку. Дуже важко пересічному громадянину зважено протистояти нав'язливій рекламі. І тому невеликі регіональні банки часто страждають від нестачі вкладників саме через те, що не мають достатньо ресурсів аби яскраво просувати свої послуги через найпопулярніші рекламні канали (телебачення, біл-борди тощо). Хоча якщо би вкладники проводили кращий процес відбору банків у процесі прийняття рішення щодо здійснення вкладу, то досить часто саме такі регіональні (середні та малі банки) можуть пропонувати кращі умови вкладу при менших ризиках.

- Досвід та враження родичів та знайомих від співпраці з тим чи іншим банком. В українській ментальності це взагалі дуже сильний фактор впливу, що дуже часто стає визначальним. При цьому іноді характер співпраці потенційного вкладника із банком та тих хто йому радить досить сильно різняться, і не може бути показовим. Але все ж таки ці поради мають суттєвий вплив на потенційного вкладника.

- Діловий імідж банку на ринку банківських послуг.

- Професійні якості персоналу відділення банку. Наскільки впевнено та наполегливо працівник пропонує той чи інший варіант здійснення вкладу. Чи може він зацікавити потенційного вкладника у здійсненні вкладу саме у цей банк і на його конкретних умовах. Доцільність такого розміщення вільних грошових ресурсів саме на вкладному рахунку в банку, а не зберігання вдома.

Це були фактичні підходи у прийнятті рішення щодо здійснення вкладу. Але як вже зазначалось, дуже часто саме такий підхід не є раціональним. З нашої точки зору критерії прийняття рішення вкладником повинні бути більш економічно-обґрунтованими.

Виділимо, так би мовити, «ідеальні» критерії (раціональні), якими повинні керуватися потенційні вкладники у процесі прийняття рішення щодо здійснення вкладу чи відмови від нього. До них належать:

- Фінансові показники діяльності банку, дотримання банком вимог регулятора та участь у системі гарантування вкладів. Рівень ризикових нормативів, нормативів ліквідності банку. Ці дані зможуть сказати вкладнику про те наскільки фактично банк здатен реалізовувати свої зобов'язання перед вкладниками та чи не виникне у клієнта проблем на етапі повернення вкладу та відсотків по ньому.

- Рівень дохідності депозитного вкладу. Адже, дуже часто саме високі ставки по вкладам повинні насторожити клієнта. Їх зазвичай пропонують менш надійні банківські установи. В той час як більш надійні банківські установи у гонитві за клієнтом рідко пропонують завищені ставки по вкладам. У таких банків є інші переваги, що приваблюють вкладників. Отже, порадою вкладникам може слугувати саме такий підхід до вибору банківської установи.

- Професійний рівень працівників відділень, їх уважність до кожного клієнта та толерантність у поведінці.

- Уважний підхід до вивчення всіх умов депозитного договору, адже дуже частко це стає причиною непорозуміння у процесі співпраці між банком та клієнтом. Неуважність клієнта до умов і небажання персоналу банку все докладно пояснити (всі права та зобов'язання вкладника) часто мають згубні наслідки та залишають негативне враження у вкладників. Такий клієнт не матиме бажання повернутись до співпраці як із самим банком так із банківською системою в цілому.

Отже, як бачимо, фактично існуючі в українському суспільстві та ідеальні (раціональні) підходи, що впливають на процес прийняття рішення вкладником досить різняться. І це саме та сфера відповідальності у процесі виходу із кризи, яка лежить на плечах суспільства. Так як комерційні банки та НБУ потребують якісних змін, так і поведінка пересічних громадян вимагає сучасних підходів і фінансової грамотності. Для цього має існувати програма в країні, яка б дозволяла виховувати такі покоління фінансово-грамотних і свідомих громадян.

І в той же час зусилля регулятора по налагодженню діалогу із суспільством та відкритість самих комерційних банків (зменшення рівня олігархізації банківської системи та збільшення кількості банків з українським капіталом) можуть стати тим рятівними кроками, що вплинуть на підвищення фінансової грамотності громадян та їхньої зацікавленості у розміщенні вільних грошових ресурсів саме на рахунках банківської системи. Що розширить внутрішній інвестиційний потенціал України.

## **Література:**

1. Головаха Є. І., Паніна Н. В. Українське суспільство 1992-2008: Соціологічний моніторинг. – К.: ІС НАНУ, 2008. – 85 с.

2. Соціологічне опитування «Чи довіряєте Ви комерційним банкам?» УЦЕПД ім. О. Розумкова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://razumkov.org.ua/ukr/poll.php?poll\\_id=438](http://razumkov.org.ua/ukr/poll.php?poll_id=438)
3. Широкова М. С. Дослідження економічної поведінки споживачів банківських послуг в умовах фінансової кризи // Вісник Харківського національного університету ім. В. Н. Каразіна. – 2011. – № 941. – С. 177-180.

**Туманцова О. В.**

старший викладач кафедри фінансів, обліку і аудиту

*Полтавський інститут економіки і права  
м. Полтава, Україна*

### **ОСОБЛИВОСТІ СПІВПРАЦІ УКРАЇНИ З МІЖНАРОДНИМ ВАЛЮТНИМ ФОНДОМ**

Міжнародний валютний фонд (МВФ) – це валютно-фінансова організація міжурядового співробітництва. Його політика та діяльність регулюються статутом, який має назву Статті угоди МВФ [3]. Специфіка Фонду порівняно з іншими міжурядовими організаціями полягає в тому, що у своїй діяльності він об'єднує функції регулювання, фінансування, нагляду та консультування держав-членів у сфері валютно-фінансових відносин. Узагальнено можна виділити такі головні завдання МВФ:

- сприяння розвитку міжнародної торгівлі та валютних відносин;
- допомога в організації багатосторонньої системи платежів;
- підтримка стабільного валютного курсу;
- підтримка рівноваги платіжних балансів країн;
- надання коштів для покриття дефіциту платіжного балансу країн-учасниць.

Україна стала членом МВФ 3 вересня 1992 року, але реальна співпраця розпочалася лише з 1994 після розроблення спеціальних механізмів отримання ресурсів українським урядом та експертами МВФ. Процес кредитування України триває дотепер. Причиною цього стало наростання незбалансованості зовнішніх платежів.

Для кожної держави – члена МВФ встановлюється квота в спеціальних правах запозичення (СПЗ) та визначається сума квоти – це внесок України як члена МВФ. Величина квоти залежить від економічного розвитку країни і визначається Радою директорів МВФ. Квота визначає для країни-члена кількість голосів у МВФ, ліміти доступу до фінансових ресурсів МВФ та частку в розподілі СПЗ – одиниці обліку МВФ. Квота України у Фонді в результаті завершення 14 перегляду квот (з січня 2016) становить 2011,8 млн. СПЗ, що становить приблизно 2796,4 млн. долл. США.